

Murphy, Kathleen, J. *Macroporject Development in the Third World : An Analysis of Transnational Partnerships*. Boulder (Col.), Westview Press, Coll. « A Westview Replica Edition », 1983, 216 p.

Samir Saul

Volume 15, numéro 4, 1984

La crise des relations internationales : vers un bilan

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/701769ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/701769ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN

0014-2123 (imprimé)

1703-7891 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

Saul, S. (1984). Compte rendu de [Murphy, Kathleen, J. *Macroporject Development in the Third World : An Analysis of Transnational Partnerships*. Boulder (Col.), Westview Press, Coll. « A Westview Replica Edition », 1983, 216 p.] *Études internationales*, 15(4), 950–952. <https://doi.org/10.7202/701769ar>

accroît encore l'infériorité du statut des femmes » (p. 157).

L'exode du village à la ville a des conséquences énormes pour les femmes. Alors que les activités de subsistance, très importantes au village, sont surtout assumées par les femmes, la plupart ne peuvent être poursuivies en ville. Les femmes doivent donc rééquilibrer l'occupation de leur temps. Elles doivent aussi songer à apporter leur contribution en numérique à la vie de la famille, ce qui n'est pas facile. Comme nous l'avons vu précédemment, la productivité du travail des femmes dans les emplois industriels est souvent inférieure à celle des hommes.

Le problème de l'instruction des femmes et de leur insertion dans le marché du travail salarié est posé et rencontre les mêmes préjugés qu'ici. On tend à confiner les femmes dans quelques domaines et on prétend que le travail des femmes, en accentuant le chômage des hommes, représente une menace pour le développement économique. E. Boserup croit, au contraire, qu'en offrant « aux femmes citadines un taux d'emplois plus élevé, cela peut être un avantage pour l'ensemble de l'économie » (p. 237).

L'étude d'Ester Boserup est la première du genre et elle mérite d'être soulignée en raison de l'ampleur et de l'importance de la tâche effectuée. Elle présente une vue globale des changements survenus dans le statut des femmes avec les transformations de l'économie dans les pays en voie de développement. Il va sans dire qu'elle demande à être suivie par des études régionales et thématiques plus poussées, car les informations disponibles sont souvent fragmentaires, ce qui donne à certaines conclusions leur allure précaire. Nous en sommes d'ailleurs prévenus dans l'avant-propos: « Nombre de conclusions formulées sont nécessairement des suggestions provisoires et certains aspects du problème ont dû être négligés faute d'information de base. » Peut-être est-ce ce qui explique le manque de conclusion générale, qui aurait sûrement aidé le lecteur à revoir, dans une perspective d'ensemble, les principaux éléments de la problématique, les explications proposées les questions qui demandent à être élucidées de même

que les lacunes observées au plan de l'information.

Ajoutons que pour les personnes qui s'intéressent aux recherches sur la condition féminine ici même, l'ouvrage fournit une réflexion intéressante sur l'évolution dans la distribution des rôles selon les sexes sur le plan du travail. Il peut même ouvrir des pistes à l'explication de certains phénomènes observés au Québec.

Gabrielle LACHANCE

*Institut québécois de  
recherche sur la culture, Québec*

MURPHY, Kathleen J. *Macroproject Development in the Third World: An Analysis of Transnational Partnerships*. Boulder (Col.), Westview Press, Coll. "A Westview Replica Edition", 1983, 216 p.

Le présent ouvrage résulte d'une enquête statistique touchant plus de 1 600 macroprojets (tout projet coûtant 100 millions de \$ ou plus) décidés entre janvier 1970 et juin 1979 dans 90 des 120 pays en voie de développement. L'auteur est expert-conseil et sa recherche a été menée alors qu'elle occupait cette fonction au sein d'une société d'experts-conseil en gestion internationale. C'est dire qu'il s'agit d'un travail de praticienne. Revêtant le caractère d'un rapport de performance, le texte, parfois présenté sous la forme d'une énumération de points d'intérêt, est construit sur la base des données statistiques, abondamment étoffé de tableaux et de graphiques, et orienté vers la formulation de recommandations concrètes.

On a assisté au cours des années 1970 à un essor important de l'investissement dans les PVD. À la faveur de l'accroissement des revenus pétroliers, nombre de ces pays ont pu songer à lancer des programmes d'industrialisation et permis l'extension du phénomène des macroprojets. De 1970 à 1979, au-delà de 900 macroprojets, représentant un investissement de plus de 500 milliards de \$, ont été mis en marche. Si les 600 autres encore à l'étude sont menés à terme, l'investissement total atteindrait 1 billion de \$. Non moins de 3 000 sociétés ont participé aux entreprises les plus considérables de tous les temps. Le coût

moyen de ces projets a été évalué à 500 millions de \$. 23 % des projets se rapportaient à l'extraction et la transformation des hydrocarbures, 18 % aux métaux, 6 % à d'autres industries et 47 % aux travaux d'infrastructure (électricité, transports, communications, équipements publics et sociaux). Parfois les projets pour l'exploitation de matières premières exigent l'installation de réseaux routiers ou d'un ensemble complexe d'autres infrastructures. Enfin, 13 % des PVD, soit les 18 pays du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord, ont reçu  $\frac{2}{3}$  des investissements, alors que 80 % des sociétés avaient leurs sièges dans six pays seulement, soit le Japon, les États-Unis, la RFA, le Royaume-Uni, l'Italie et la France.

À la tête des microprojets se trouve la construction d'un gazoduc et d'un centre de traitement de gaz naturel en Arabie saoudite. 21 milliards de \$ y ont déjà été investis. La liste des vingt macroprojets les plus importants révèle trois traits. Premièrement, ils ont été commandités par des ministères ou des sociétés para-étatiques. Deuxièmement, 20 % de ces projets ont été suspendus ou abandonnés. Troisièmement, plus de la moitié des sociétés qui dirigeaient les travaux étaient américaines (par exemple, Fluor, Bechtel, Parsons, Continental Telephone, GTE, American Bell International, International Engineering, U.S. Army Corps of Engineers).

Selon la nature du projet, les atouts des sociétés dans les négociations avec leurs interlocuteurs découlaient de leur capacité de fournir des capitaux (pour les entreprises minières), des marchés (pour les produits chimiques) ou la technologie (pour l'électricité et les télécommunications).

L'auteur souligne l'importance de tenir compte des différences sociales et culturelles qui accompagnent ce genre de collaboration internationale. Il est essentiel pour les entrepreneurs de s'efforcer de créer une ambiance réceptive et compréhensive dans le pays hôte.

Les pays dont les revenus per capita sont les plus élevés recourent davantage au mode de développement par macroprojets. La moitié des investissements en macroprojets se situent dans 6 % des PVD ; 26 %, 22 % et 3 % dans les

autres 13 %, 37 % et 44 % des PVD respectivement. Le nombre et la valeur moyenne des macroprojets diminuent en conséquence. (pp. 37-38).

Les sociétés transnationales analysent le marché selon trois critères : le niveau de développement ou de revenu du pays, la situation géographique, et la nature du projet.

En règle générale, les sociétés américaines d'extraction de matières premières tendent à prendre des participations dans le capital social, alors que les japonaises, italiennes et ouest-allemandes sont portées à procéder à des transferts de technologie en échange de la signature de contrats d'achat à long terme. (p. 60). Certaines sociétés de génie, principalement américaines (telles Pullman Kellogg, Bechtel, Badger, Fluor, Foster Wheeler, Parsons, McKee, Brown and Root) sont en mesure de se charger de toutes les étapes d'un projet, de l'étude de faisabilité à la conception et à la construction.

En présence de l'ampleur des risques, les sociétés forment des consortiums en cherchant les partenaires dont les contributions sont compatibles. L'auteur conseille aussi de ne pas négliger les apports indirects et généraux d'un partenaire, par exemple, en matière de capitaux, de transfert de technologie et de marchés. La multiplication des participants dans le but de syndicaliser les risques ne doit pas toutefois être exagérée, car il en résulte que les projets connaissent alors des augmentations de coûts, des retards et d'autres difficultés. (p. 114).

Un consortium prend communément la forme d'un syndicat de sociétés basées dans le même pays industriel et d'un organisme du pays hôte. Le syndicat peut s'appuyer sur les subventions des banques de crédits à l'exportation des pays industriels (EXIM aux États-Unis, EXIM au Japon, COFACE en France). Dans son évaluation de l'efficacité des consortiums, l'auteur observe que la participation majoritaire des pays hôtes dans le capital social semble aplanir les difficultés.

This suggests that a dominant posture by the host might serve the positive function of marshalling local support for a project

and in stabilizing the local environment in which the project is being developed.... In general, the higher the host equity, the better the track record of the projects. (p. 110).

En guise de conclusion, l'auteur présente une série de recommandations d'ordre pratique, étant donné que les macroprojets appellent une collaboration étroite entre une multitude d'agents.

It appeared over and over again in the macroproject survey that the right balance of risks and rewards among host and multinational guests, as powers shift and change throughout the project lifetime, was key to achieving a successful outcome. (p. 172).

La simultanéité du boom pétrolier et de la floraison des macroprojets soulève des doutes concernant leur avenir en période de surcapacité pétrolière. Pas plus de 13 % des projets ont été achevés, et 20 % sont soit ajournés, soit interrompus.

Il reste à poser certaines questions qui n'ont pas été abordées dans cette étude. En fonction de quelles finalités nationales ou internationales ces macroprojets sont-ils choisis? Y a-t-il un esprit ou un plan d'ensemble cohérent qui présiderait à leur conception? Quel est le rôle exact des gouvernements, des pays industriels et des pays hôtes, et des organismes financiers internationaux, telle la Banque mondiale? Cette forme de collaboration internationale se pratique-t-elle d'une manière similaire dans les pays industriels? Enfin, les macroprojets deviennent-ils l'occasion d'effectuer des liaisons structurelles entre sociétés participantes? Les réponses à de telles interrogations permettraient de cerner les conditions générales, en amont et en aval, du phénomène des macroprojets.

Samir SAUL

Département d'histoire  
Université de Montréal

RUCZ, Claude. *Le Conseil économique et social de l'ONU et la coopération pour le développement*. Paris, Économica, 1983, 515 p.

Depuis plus d'une vingtaine d'années au moins, il n'est paru en français aucun ouvrage d'ensemble consacré au Conseil économique et social. À ce titre, le livre de Claude Rucz est le bienvenu. Il l'est aussi parce que l'auteur a essayé de combler un vide en tentant de cerner la problématique juridique du développement au sein des Nations Unies et de dégager dans ce cadre le rôle du Conseil économique et social.

Dans une introduction qui comprend deux chapitres (pp. 1-71), Claude Rucz explique la mission du Conseil: il couvre l'ensemble de la coopération universelle dans les domaines économique et social. Il s'agit là de champ d'activité très varié comme l'indiquent d'ailleurs très bien les exemples de l'auteur: harmonisation des panneaux européens de signalisation routière, protection des droits de l'homme, condition féminine, contrôle des stupéfiants, etc.. Dans ce champ de compétence très diversifié, le rôle du Conseil consiste avant tout à « identifier les domaines dans lesquels existent des besoins de coopération interétatique et à créer les structures qui répondent à ces besoins et aux capacités de l'organisation internationale ». Une fois cette étape franchie, le Conseil fait des recommandations. Son pouvoir de décision est donc limité puisqu'il ne lie pas ses destinataires. Néanmoins, son rôle au sein des Nations Unies dans les domaines de la coopération semble être essentiel: c'est ce que l'auteur a tenté d'expliquer en insistant sur l'aspect doctrinal.

Créé en 1945 comme l'un des six principaux organes des Nations Unies, le Conseil économique et social est décrit ici comme un organe intergouvernemental doté d'une compétence générale dans le domaine économique et social. Ses compétences au sein de l'ONU et ses relations avec l'Assemblée générale sont régies par l'Article 60 de la Charte et reposent sur deux principes: « confusion des compétences et subordination du Conseil. La confusion